

日本企業のアジア進出と華人パートナーシップ

林 華 生

まえがき

この論文は三つの部分に分けられる。第1節は最近の日本の海外直接投資 (FDI)、とりわけアジアへのそれを分析している。また、日本とアジア諸国との産業協力の性格に光をあてている。

第2節と第3節はアンケート調査に基づく結果からの分析である。このアンケート調査は1992年6月に日本で行なったものである。これは中京大学の企業国際化研究グループによって行なわれたものである。アンケートは日本の大企業の中から114社を選んで送られた。これらの企業は主として製造業であるが、二三の企業は有力百貨店のようなサービス業に属している。いずれにせよ、これらの企業はなんらかの形で海外投資を行なっている。

アンケート調査の結果に基づいて、第2節では日本企業がアジアに投資する理由を分析している。また、日本企業がアジアに投資するときに出会う主要な問題点を明らかにしようとしている。

第3節は、日本企業がアジアに投資するとき、華人企業をパートナーとして選ぶ理由もしくは選ばない理由を検証することを狙いとしている。

第一節：日本の対外直接投資と産業協力

(1) 日本の対外直接投資

日本の海外直接投資 (FDI) は1978年－1984年の492億2000万ドルから1986年－1990年の2271億5700万ドルへと4.6倍に増大した。これは明らかに1985年9月の劇的な円高によって刺激されたものである。日本は1986年から90年までの4、5年間「円高による経済ブーム」を経験したが、1989年の終わりに「バブル経済」は破綻した。日本経済は、政府による様々な経済的・財政的対策にもかかわらず、1990年以来回復の兆しを見せていない。日本のFDIは、本来ならば、円の堅調により、1986－90年の期間中に見られた海外投資ドライブが発生したにもかかわらず、停滞的な国内経済のパフォーマンスや国内消費の低迷により、1990年以来顕著に減少した。

表1は日本の海外直接投資は1985年の122億1700万ドルから1989年の675億4000万ドルへと5.5倍に増大したことを示している。しかしながら、1990年には569億1100万ドル、1991年には415億

8400万ドルへと下落した。最新の統計は1992年の日本のFDIは341億3800万ドルへとさらに下落したことを示している。

表1 地域別の日本の海外直接投資（届け出ベース）

（単位：百万米ドル、％）

	1985		1987		1989		1990		1991		1992	
	金額	％	金額	％	金額	％	金額	％	金額	％	金額	％
北米	5,495	45.0	15,357	46.0	33,902	50.2	27,192	47.8	18,823	45.3	14,572	42.7
中南米	2,616	21.4	4,816	14.4	5,238	7.8	3,628	6.4	3,337	8.0	2,726	8.0
アジア	1,435	11.7	4,868	14.6	8,238	12.2	7,054	12.4	5,936	14.3	6,425	18.8
中東	45	0.4	62	0.2	66	0.1	27	0.0	90	0.2	709	2.1
ヨーロッパ	1,930	15.8	6,576	19.7	14,808	21.9	14,294	25.1	9,371	22.5	7,061	20.7
アフリカ	172	1.4	272	0.8	671	1.0	551	2.0	748	1.8	238	0.7
オセアニア	525	4.3	1,413	4.2	4,618	6.8	4,166	7.3	3,278	7.9	2,406	7.0
	12,217	100	33,364	100	67,540	100	56,911	100	41,584	100	34,138	100

出所：大蔵省『国際金融局年報』、(東京)、各年版

JETRO, JETRO White Paper on Investment, (Tokyo), Various Issues.

我々の主たる関心は日本のアジアへのFDIにある。それは日本のFDIの全体と同じ傾向を示している。日本のアジアへのFDIは1989年の82億3800万ドルから1991年の59億3600万ドルへと急激に減少した。これは日本が低迷する経済のデッド・エンドに落込み、停滞的な国内消費の衝撃を益々感じるようになった期間である。このことは、主として先進国での停滞的経済パフォーマンスと、もっと重要なこととして日本の国内経済の低迷によって、円高にもかかわらず日本企業は1990年以来海外投資を増大させていないということを意味する。日本企業の「迂回生産基地」として、アジアの機械設備、電気・電子機器のアメリカとヨーロッパの市場への輸出もまた近年減少している。同様に、アジアの日系製造企業の工業製品の日本への輸出もまた抑制されてきている。しかしながら、アジア太平洋地域の日系企業は多くの妨害なく活動することが出来た。これは主としてアジアの、とりわけNIEs、ASEAN、中国の、健全な経済パフォーマンスによっている。言い替えれば、アジア諸国の急激な経済発展でこの地域の日系企業によって生産された工業製品のかなりの数量が消費されたと考えられる。

(2) 日本とアジアの産業協力

JETRO投資白書(1993)によれば、1991年7月から1992年6月の期間で日本企業はアメリカ(288件)、EC(237件)、アジア(215件)、その他(63件)と803件の産業協力・提携を経験している。これらの産業協力のケースは以下のようになっている。

- ①技術移転(308件)
- ②合同研究開発(152件)
- ③OEM(相手先ブランド名による機器生産委託)(85件)

④販売提携 (47件)

⑤事業提携 (86件)

⑥その他の協力 (125件)

上に述べた803件は以下の3つの範疇からなる。最初に、外国から日本へ与えられる協力 (188件)。二番目に、日本と外国との相互協力 (266件)。三番目に、日本から外国に与えられる協力 (349件)。

上の資料から、二つの主要な現象をさらに派生的に見ることができる。一つは、技術移転 (技術供与、技術協力、ライセンス供与) が産業協力の最も大きな部分を構成すること (全体の38%)。二番目に、日本から外国へ与えられる産業協力が最大の割合を示していること (全体の43%)。このことは、以下の特徴を見出せる。つまり(a)日本の活発な海外投資への関与、(b)生産性の向上のために日本の技術を得たいという熱意、(c)製造業者の競争力の向上のために、日本から海外諸国への技術移転はとりわけアジア諸国で政策担当者と投資家の両者の主要な関心で有り続けるであろう。

近年、日本とアジアとの産業協力は勢いを得てきた。表2は1991年7月から1992年6月までの部門別の日本とアジア (NIEs、ASEAN、中国、ベトナム) との産業協力を示している。機械 (43件)、自動車 (23件)、電気・電子機器 (16件)、繊維 (16件) が日本とアジア諸国との産業協力 (技術供与、ライセンス供与、OEMその他) の最も重要な分野である。アジア諸国、とりわけNIEs、ASEANは益々資本集約的、技術集約的産業の発展を強調するようになっている。同様に、日本とアジアとの産業協力は資本集約的、技術集約的産業、機械、自動車、電気・電子機器、に集中している。それらは1991年7月から1992年6月までの日本のアジアとの全産業協力の64% (82件) を構成している。

表2 日本とアジアの部門別産業協力 (1991年7月-1992年6月)

	ア ジ ア		全 世 界	
	件数	%	件数	%
半 導 体	5	11.4	44	100.0
コンピューター	10	9.9	101	100.0
自 動 車	23	30.3	76	100.0
電気・電子機器	16	28.6	56	100.0
精 密 機 器	6	26.1	23	100.0
機 械	43	32.1	134	100.0
化 学	10	18.5	54	100.0
纖 維	16	45.7	35	100.0
合 計	129	24.7	523	100.0

出所：JETRO, op. cit., pp.90-91より作成。

同じ期間の、日本からアジア諸国への技術・ライセンス供与の詳細は以下のようになっている。NIEs45件、中国29件、ASEAN15件。さらに、日本からアジア諸国へのOEMの詳細は以下のようになっている。NIEs10件、中国10件、ASEAN 9 件、ベトナム 5 件。アジアの他の国に比較して日本によるNIEsへの技術・ライセンス供与が最大の役割を演じている。一方、日本による非NIEs (ASEAN、中国、ベトナム) へのOEMがNIEsへのそれより多い。一般的に、予想されるように、日本の労働集約的産業のOEMは通常途上国へ向けられている(例えば、繊維のOEMは主としてベトナムへ向けられている)。日本の資本集約的、技術集約的産業による産業協力は主としてNIEsに、それにより小さい範囲でASEAN、中国へ、与えられている。

第二節：日本のアジア投資：理由と制約

(1) なぜ日本はアジアに投資すべきなのか

日本のアジアへのFDIの主要な動因は以下の二つの観点から分析することができる。

最初に、アジア太平洋地域の市場の確保である。NIEs、ASEAN、中国は日本の製造業にとってとりわけ重要な市場である。この10年ほどはアジアは高い成長を経験してきた。その結果、アジアの生活水準は顕著に向上し、国内消費力も近年非常に増大してきた。自動車、電気・電子製品といった複雑な工業製品への需要はとりわけ都市住民には勢いを得てきた。年々アジア太平洋地域は日本の工業製品の販路として益々不可欠なものとなってきている。

二番目に、アジアは、日本と欧米諸国との経済摩擦と貿易摩擦を緩和するための、日本企業の「迂回生産基地」と見なされる。1993年にアメリカとEUの日本との貿易赤字はそれぞれ502億米ドルと263億米ドルになっている。これらの貿易赤字は主として以下の理由で是正は難しい。(a)日本の国内消費は「バブル経済」の破綻で低調であること。停滞的経済状況は政治家と官僚の一連のスキャンダルと汚職によってさらに損なわれてきている。さらに、近年は可処分所得と賃金は日本国民により自由な消費を許すように調整されてきていない。(b)アメリカとヨーロッパの製品は日本市場に入り込むに関税や非関税障壁のような問題にぶつかっている。欧米諸国は日本の流通市場はとりわけ複雑で、日本のビジネス慣行(例えば、入札に勝つために官僚に対して与えられる大企業からの賄賂)は非日本の投資家に不公平なものであると信じられるようになってきている。日本に対する「閉鎖市場」という強い感覚は多くの欧米企業に日本市場に開拓しようという考えすら止めさせてきた。(c)日本は基本的には「生産大国」で国内市場には高品質の工業製品が溢れている。いくつかのブランド品の工業製品を除いて、欧米の製品はより好みの激しい日本人消費者をほとんど満足させることのできない品質の劣った製品として感じられている。欧米諸国は日本ではその製品に限られた販路しか見つけ出せなかった。

欧米諸国は、外交的政治的手段を通じて、日本に繰り返しその閉鎖的市場を開くよう要求して

きた。その一方、日本の通貨は日本の輸出を制限するために価格の切上げの圧力を受けてきた。にもかかわらず、これらの対策のすべでも限られた衝撃しか与えてこず、依然として日本の欧米諸国との貿易黒字は高いレベルに留まったままである。

とりわけ1986年から90年の期間に欧米諸国との経済紛争と貿易摩擦を緩和するために、日本企業は海外投資を急いできた。この動きは、明らかにEUの経済統合の展開と北米諸国の経済協力によって促されていた。さらに、日本のアジアへのFDIは、さきに述べたように、アジア太平洋地域の市場の開拓と欧米市場に入り込むための「迂回生産基地」を設立することを狙いともしていた。

(2) 日本企業の対アジア投資の理由

表3は日本のアジアへのFDIの動因を示している。それは日本企業のアジア投資の主要な動因は、すなわち売上拡大(27%)、生産基地拡大(27%)であることを明らかに示している。もし、「製造業者やサービス業者への供給」(13%)の項目が加えられれば、上に言及した三つの項目で海外投資にアジアを選択するという日本の動因の全ての68%を構成することにもなる。これは明らかに、日本のアジアへのFDIの狙いは国際市場の開拓と、アジアを日本企業の重要な「迂回生産基地」と考えているという、我々の先の仮説を裏付けている。

表3 日本のアジアへの投資の動因*

投 資 動 因	企業数 (%)
1. 製品・サービスの供給	8 (12.9)
2. 売上拡大	17 (27.4)
3. 生産基地拡大	17 (27.4)
4. 労働力確保	7 (11.3)
5. 集散基地確保	3 (4.8)
6. 原材料・部品調達	3 (4.8)
7. 貿易摩擦回避	0 (0.0)
8. 外貨リスク回避	0 (0.0)
9. 現地政府の勧誘	6 (9.7)
10. その他(記入)・技術供給	1 (1.6)
合 計	62 (100.0)

出所：アンケート調査データ

* 回答した各日本企業に付き3つまでの投資理由を上げてもらった。

表4に示されるように、様々な角度からのアンケートで日本企業がアジアを投資先として選択した主要な理由を見いだすことができる。日本企業のアジアへの投資は「地理的近接性の利用」(31%)、「地域市場と国際市場の開拓」(41%)のためであることに気がつくことは驚くべきことではない。表4の結果は、日本はアジアを、日本の工業製品を地域市場のみならず国際市場でも

売ることができる、不可欠の生産基地と見なしているという、表3の結果を立証している。

表4 日本企業がアジアを投資先に選択した主要な理由*

アジアを投資先に選択した主要な理由	企業数 (%)
1. 類似の宗教・文化を持つ地域での事業	2 (5.1)
2. 地理的近接性の利用	12 (30.8)
3. 地域市場と国際市場の開拓	16 (41.0)
4. 一般特惠関税制度 (GSP) の便益	1 (2.5)
5. 外国パイオニア投資の便益	5 (12.8)
6. 華人投資家とその流通ネットワークの利用	2 (5.1)
7. その他 (記入)・高い経済成長率	1 (2.6)
合 計	39 (100.0)

出所：アンケート調査データ

* 回答した各日本企業に付き2つまでの主要な理由を上げてもらった。

(3) 日本企業のアジア投資の制約要因

日本企業はアジアに投資するときいくつかの大きな問題にぶつかっている。これらの問題には、貧しい産業インフラストラクチャー (22%)、労働者の質の悪さ (15%)、賃金の上昇 (15%)、そしてより狭い範囲で、国内市場の狭さ (9%)、カントリー・リスク (9%)、中間管理職の不足 (7%)、定着率の低さ (6%) が含まれている (表5を見よ)。

表5 日本企業がアジアで出会った主要な問題*

主 要 な 問 題	企業数 (%)
1. 定着率の低さ	3 (5.5)
2. 信頼できる現地パートナーの不足	2 (3.6)
3. 労働力の質の低さ	8 (14.5)
4. 単独出資の拒否	1 (1.8)
5. 貧しい産業インフラストラクチャー	12 (21.8)
6. 賃金上昇	8 (14.5)
7. 工業製品の輸出義務	2 (3.6)
8. カントリー・リスク	5 (9.1)
9. 部品調達	4 (7.3)
10. 国内市場が小さい	5 (9.1)
11. 中間管理職の不足	4 (7.3)
12. その他 (記入)・金融市場が小さい	1 (1.8)
合 計	55 (100.0)

出所：アンケート調査データ

* 各日本企業に付き出会った2つまでの主要な理由を選んでもらった。

これらの問題は日本の他の場所への海外投資でも見ることが出来る。アジアでは「貧しい産業インフラストラクチャー」が日本企業にとっての最も重要な問題として引用されている。NIEsの

産業インフラストラクチャーは基本的には日本企業のニーズに合っている。ASEAN諸国(シンガポールを除く)の中ではマレーシアとタイのインフラストラクチャーは近年著しく改善されてきた。一方、インドネシアとフィリピンのそれは依然として期待以下にある。中国とベトナムでは明らかに産業インフラストラクチャーの発展は外国投資の顕著な流入にはるかに遅れている。中国はその経済開放政策を1979年に始め、産業インフラストラクチャーの発展はとりわけ大都市と沿岸経済特区では勢いを得ている。しかしながら、不十分な電力供給はとりわけ内陸地域での工業生産の遅れをもたらしている。ベトナムは経済改革と建設をやっと近年になって始めた。戦争で疲弊した経済はその産業インフラストラクチャーの急激な発展の試みを妨げていた。それ故、ベトナムの産業インフラストラクチャーは外国投資家にとって期待をはるかに下回っている。

「労働力の質の悪さ」はNIEsを除くアジア諸国に見られる。そのNIEsですら日本企業がR&D活動を拡大するには質の高い労働力が必要とされる。一般的に、人的資源開発計画がASEANとりわけマレーシアやタイでは益々重要になってきている。これらの国々では、労働集約型産業活動から資本集約型・技術集約型産業活動へと着実に移行して行っているため、労働力の質の確保と向上を行なっている。ASEAN諸国の残りの地域では、日本からより多くの資本集約型・技術集約型産業を引きつけるためには、労働力の質の絶えざる向上が必要である。

「賃金の上昇」はとりわけNIEsに見ることが出来る。土地建物のコストの上昇とともに賃金もまたNIEsではかなり上昇してきた。NIEsは成功裏に労働集約的活動から資本集約的・技術集約的活動へと移行することができた。それ故、賃金は生産性の向上と産業再編成の過程に見合って維持されなければならない。しかしながら、益々多くの日本企業が急速な「賃金上昇」を投資と事業の拡大にとっての主要な制約を感じるようになり、ASEANや中国、ベトナムへと移り始めている。

「国内市場の狭さ」、「定着率の低さ」、「中間管理職の不足」という制約はシンガポールや香港のような都市国家の急速に工業化した経済に見いだすことが出来る。シンガポールと香港はそれぞれ280万人と580万人のわずかな人口しかない。これら二つの国への日本の投資はASEANや中国本土への市場の拡大を狙いとしているのでなければ、その高い一人当りの成長率にもかかわらず、シンガポールと香港の国内市場は極端に制限されている。

とりわけ、シンガポールでは「定着率の低さ」と「中間管理職の不足」の制約は急激な経済発展と一致している。これら二つの問題は外国企業にとってだけでなく現地企業にとっても事業活動と拡大の深刻な妨害物となっている。

日本の投資家はアジアに投資するときには「カントリー・リスク」に思い煩っている。何人かの保守的な中国の政治家による中国の経済開放改革に対する抵抗がある。1989年6月4日の天安門事件とポスト鄧小平問題等が日本の投資家にとって中国に社会的政治的不安定性を生みうる不確実性として見られている。他方、日本の投資家はベトナムでの機会の開拓には「待機」の態度

をとらせている。彼らはベトナムは投資するに非常に魅力的な国であることで一致するが、依然として注意深い態度をとっている。

第三節：日本のアジア投資と華人パートナーシップ

(1) 日本のアジア投資の資本構成と関与形態の分類

日本は1960年代に高い経済成長を経験した。そのFDIは貿易収支が黒字に転じた1968年以降顕著に増大した。日本のFDIは1970年代にとられた自由化措置（1970年、1971年、1972年、1978年の4回）と、1980年代の外為法の修正（1980年と1984年の二回）によってさらに刺激された。前述したように日本のFDIは、1985年の円高後1989年の終わりの「バブル経済」の破綻まで、とりわけ顕著である。

日本は世界中に投資をしてきた。日本は先進国の中で最大の投資家となった。しかしながら、日本企業は海外事業の経営や株式所有の支配権を握ることに対する態度や熱心さでかなり保守的で受動的に見られている。これは以下の原因によると考えられる。

一番目に、日本は世界的な投資の領域ではヨーロッパ諸国やアメリカに比較して後発者であった。1960年代や1970年代には、日本は海外投資に確固たる地歩を築いたが、ヨーロッパやアメリカに比較して一般的に技術、資本、経営ノウハウにおいては遅れていた。それ故、日本は海外投資をするときには単独資本による投資よりも現地のパートナーあるいは現地の投資参加を好んでいた。

二番目に、日本はFDIでの「カントリー・リスク」を避ける傾向がある。日本の投資家は、ヨーロッパやアメリカのそれに比較して、中国、インドシナ、ミャンマー、アジアのいくつかのイスラム教国（例えばブルネイ、インドネシア、マレーシア）に投資するときは、より注意深かった。彼らは、社会主義国の社会的・政治的不安定性やマレー多数派の国家のナショナリスティックな感情に思い煩っていた。

近年、社会主義国でもマレー多数派の国家でもその政策は非常に変わった。海外投資を引きつけるために、前者は「開放政策」と「社会主義的市場経済」を適用することに、後者はその「ブミプトラ」や「プリブミ」政策を緩和した。社会主義国や1965年以前のスカルノ政権での外国資産の国有化に対する恐怖は減少した。アジア諸国は現在は工業化と現代化のプロセスをスピード・アップするために外国投資を引きつけるに熱心である。

日本の側はとりわけ最近十年間でそのFDIに自信を得てきている。日本の資本、技術、経営ノウハウの蓄積は顕著に増大し、FDIにより積極的、攻撃的にさせている。日本の投資家は海外事業の経営の主導権を取ることに熱心だけでなく、海外事業活動での単独の資本投資にも熱心である。日本の投資家は経営と品質管理に最終決定権を得るため、生産の全体についての意思決定のため

に、大きな投資をしようとする。同様に、表6に見られるように、我々の調査はアジアのFDIで日本の投資家の32%は「単独資本投資」を選んでおり、日本の投資家の他の32%は「50%から99%」を選んでいたことを示唆している。言い替えると、日本の投資家の64%はそのアジアへのFDIで50%以上の資本構成を持っているということである。表7はさらに日本の投資家の38%は新しい工場を建設しており、それらの20%が販売ディーラーの設立していることを示唆している。それ故、表6と表7から、より多くの日本の投資家がアジアへのFDIで、アジア太平洋地域と世界の他の地域での市場開拓のために、製造業部門での主導権を取ろうとしていることが、明かである。

表6 日本のアジアへの投資の資本構成

資 本 構 成	企業数 (%)
1. 100% (単独出資)	7 (31.8)
2. 50%から99%まで	7 (31.8)
3. 50%ずつ	0 (0.0)
4. 30%から49%まで	6 (27.2)
5. 30%以下	2 (9.1)
合 計	22 (100.0)

出所：アンケート調査データ

表7 日本企業のアジアへの投資の分類*

投 資 分 類	企業数 (%)
1. 新工場の建設	15 (37.5)
2. 販売ディーラーの設立	8 (20.0)
3. R & D	2 (5.0)
4. 支店の設立	3 (7.5)
5. 事務所の設立	1 (2.5)
6. 技術協力	6 (15.0)
7. その他	5 (12.5)
①現地企業と現地センターの設立	
②違った名前での新会社の設立	
③合弁への出資	
合 計	40 (100.0)

出所：アンケート調査データ

*各社で1項目以上の回答がありうる

(2) 日本のアジアへの海外直接投資と華人パートナーの選択

華人口はアジアに集中している。主要アジア諸国での華人口の分布は以下の通りである。中華人民共和国12億、台湾2000万、香港580万、マカオ40万、インドネシア620万、マレーシア450万、タイ450万、フィリピン100万、ベトナム70万、ミャンマー70万等。中国、台湾、香港、マカ

オの全華人人口は12億2600万人に、残りのアジア諸国で約2000万に上る。

中国本土は1979年に経済開放改革を始めた。それ以来12億人の華人人口が活発に経済活動に従事してきた。台湾、香港、マカオの2620万人の華人人口が伝統的に経済活動に参加してきた。他方、残りのアジア諸国の華人の益々多くの部分が各々の国での経済発展に重要な役割を演じている。

経済活動への長い期間の関与によってアジアの華人は資本、技術、経営ノウハウをなんらかの方法で蓄積してきた。いく人かの華人はコングロマリットあるいは財閥を形成するに成功した。彼らは、世界中とりわけアジア太平洋地域でかなりの投資をしている。彼らは外国との密接な産業協力関係を結んできた。彼らは多くの部門（製造業、商業、サービス業その他）で外国投資家と合弁企業を設立している。彼らの工業製品は国内と世界の市場で広く販売されてきた。

我々の調査は24の回答した日系企業の中で17（71%）がアジアの華人企業と事業関係を持っていることを示している。それらは、輸送用機器（全体の21%）、食品・飲料（13%）、電気・電子製品（13%）、化学製品（8%）、鉄鋼製品（8%）である（表8を見よ）。

表8 アジアで華人企業家との事業関係の経験を持つ日本企業の数

産 業 分 類	回答企業数	アジア華人企業家と事業関係あり
1. 食品飲料	3	3
2. 繊維・繊維製品	0	0
3. 紙・パルプ	0	0
4. 化学製品	3	2
5. 石油製品	0	0
6. 採石・セラミック	0	0
7. 鉄鋼製品	2	2
8. 非鉄金属	0	0
9. 金属製品	1	0
10. 機械	1	0
11. 電気・電子製品	3	3
12. 輸送用機器	8	5
13. 精密機器	0	0
14. その他の製造業	1	0
15. 流通業	2	2
合 計	24	17 (70.8)

出所：アンケート調査データ

日本の投資家はアジアの華人のパートナーを持つことに熱心である。アジアでの事業に華人企業家との協力の主要な理由は表9に見られる。日本の投資家は華人の経営ノウハウ（26%）、資本（21%）、流通ネットワーク（21%）、アジアでの人脈ネットワーク（21%）を利用することにとりわけ熱心である。アジアの華人企業家の蓄積した技術（5%）は日本の投資家にとって全く重要ではない。

表10はアジアの華人企業家の否定的な像を描いている。日本の投資家は華人企業家を、華人は「工業発展への長期ビジョンが欠如」(30%)しているのも、また「家族経営志向」(30%)なので、事業パートナーとしては選ばない。これら二つの理由で日本の投資家がアジアの華人企業家との事業をしないことの理由の60%を構成している。一般的に、欧米や華人の企業家に比較して、日本の企業家は計画に優れ、工業発展の長期ビジョンを持っている。会社が利益をあげたとき株主に配当を支払うよりも、彼らは資本を再投資したり、生産を拡大することを好む。また日本の大企業は「家族経営志向」ではないが、もちろんとりわけ中小企業には数多くの例外がある。日本企業はかつては「家族経営志向」だったが、今日の日本企業は家族以外から才能のある従業員を採用している。これは企業の安定的な発展とスムーズな移行を確保することに必要だと考えられる。

表9 アジアで華人企業家と事業で協力する理由*

華人企業家と協力する理由	企業数 (%)
1. 資本	8 (20.5)
2. 技術	2 (5.1)
3. 経営ノウハウ	10 (25.6)
4. 流通ネットワーク	8 (20.5)
5. 人脈	8 (20.5)
6. 政治的影響力	2 (5.1)
7. 情報	1 (2.6)
8. その他(記入)	0 (0.0)
合 計	39 (100.0)

出所：アンケート調査データ

*各日本企業で二つの主要な理由を選んでもらった。

表10 アジアでの事業に華人企業家を選ばない理由*

華人企業家を選ばない理由	企業数 (%)
1. 工業発展に対する長期的ビジョンの欠如	10 (30.3)
2. 再投資よりも配当を好む	3 (9.1)
3. 資本、技術、経営ノウハウの欠如	4 (12.1)
4. 投機的でリスク高い	1 (3.0)
5. 家族経営志向	10 (30.3)
6. 所有と経営の未分離	3 (9.1)
7. 製造業部門への投資への関心の欠如	2 (6.1)
8. その他(記入)	0 (0.0)
合 計	33 (100.0)

出所：アンケート調査データ

*各日本企業で二つの主要な理由を選んでもらった。

我々は先に表9で日本の投資家は華人の経営ノウハウと資本を利用するために華人のパートナーを好むことを指摘した。ある程度まで、アジアの他の民族に比較して、華人は経営ノウハウや資本においてよりよい地位を占めているので、この感覚は正当化される。しかしながら、表10に見るように、アジアでの事業に華人企業家を選択しないという理由として、日本の投資家は華人は「資本、技術、経営ノウハウが欠如」(12%)しているとしている。もし日本の投資家が華人の資本、技術、経営ノウハウに対して過大な期待を抱いていれば、彼らはフラストレーションを経験するかもしれない。

さらに、日本の投資家はまたアジアの華人企業家に否定的な評価を持っている。これは華人が「再投資よりも配当を好む」(9%)、華人企業は「所有と経営が分離されていない」(9%)、華人は「製造業部門に投資をすることに関心を持たない」(6%)からである。これらは、日本企業が華人企業をアジアでのパートナーとして選ばない理由として引かれている主要な理由の一部である。

結論

アジアの経済発展は約束されている。アジアは21世紀に向けて急速な成長を続けて行くだろう。アジアの経済発展のプロセスにおいて、日本はFDI、技術移転、経営ノウハウの導入等において重要な役割を演じる。日本はアジアを重要な市場としてとともに「迂回生産基地」として考えている。日本とアジアの経済産業協力は将来さらに強められることが期待される。

華人企業家はアジアの経済発展において重要な役割を演じてきている。アジアの華人は長く経済商業活動に携わってき、かなりの資本、技術、経営ノウハウを蓄積してきている。華人企業家のいくつかの欠点にもかかわらず、華人企業家はアジアの現代化と工業化に貢献し続けるであろう。

アメリカやヨーロッパの多国籍企業のように、アジアへの投資を決定したとき、日本企業は華人を重要なパートナーと見なしている。どの程度まで、外国企業家がアジアの市場に入り込み得るかはこの地域の華人企業家との経済的産業的協力に大きく依存している。